

► **BANCOS**

El año récord que encamina a cerrar la banca peruana en este 2025 (p. 14)

► **INRETAIL**

La más reciente apuesta de formatos del *holding* de Intercorp (p. 16)

► **BOLSA DE VALORES DE LIMA**

Por qué el *rally* empezaría a dar signos de agotamiento (p. 21)



Compra en mente

El deseo de la compañía peruana de adquirir los activos de Banmédica en Colombia y Chile es firme, pero no reciente. Desde el 2024 la empresa de Enfoca trabaja el *deal* a fuego lento, con su todavía alto nivel de endeudamiento como principal escollo. (p. 12)

SE Índice

15 de junio del 2025 | Año XXXIX | No SE 1966

LA VOZ DE SE La ley aprobada en primera votación por el Congreso no busca fortalecer a las cajas municipales, sino precarizarlas en favor de intereses políticos. 6

VOCES Y OPINIONES Diego Chirinos, Director Periodístico de SEMANAeconómica 10

VOCES Y OPINIONES Fernando Eguluz, CEO de BBVA en Perú 11

SE DESTACA Auna, la compañía de Enfoca, observa con interés los negocios de Empresas Banmédica en Chile y Colombia desde el año pasado. 12

SE DESTACA Los indicadores de la banca local revelan una mejora generalizada. Las condiciones están dadas para salir a tomar negocios otra vez. 14

Sectores y Empresas

CONSUMO La nueva apuesta de InRetail 16

INMOBILIARIO Data centers en auge 18

INFRAESTRUCTURA Promet Perú: "Traeremos hoteles modulares al Perú" 18

GASTRONOMÍA El Pan de la Chola: "La meta [para el 2026] es tener entre 10 a 12 tiendas" 19

MINERÍA Ley MAPE: un caballo de troya para la ilegalidad 19

TECNOLOGÍA En la mira: Flujolink 20

AGROPECUARIO Paltas en alza 20

Economía y Finanzas

BOLSA DE VALORES DE LIMA Rally sin techo 21

BANCA Lluvia de dólares 22

BONOS PERUANOS Necesario respiro 22

MERCADOS GLOBALES Tensión sin desborde 23

MERCADO DE VALORES Inviu: "Nuestro foco estará en el asesor de inversiones" 23

PAPELES Y VALORES Lo que Musk puede aprender de Jack Ma y Mijail Jodorkovsky 24

Management

SOSTENIBILIDAD Estándares sin ruta clara 26

TECNOLOGÍA Tivit Perú: "La ciberseguridad es nuestro caballo de batalla" 27

DESARROLLO PROFESIONAL Evitemos ser rehenes del caos 27

Legal y Política

SECTOR PÚBLICO El ajuste de la Contraloría 28

LABORAL Incentivo al garrote 29

COMPETENCIA Indecopi: "El Ositran puede apartarse del informe sobre Chancay" 29



Movidas



ÁLVARO RAMOS, hasta ahora CEO de la Universidad Privada del Norte (UPN), fue nombrado como nuevo CEO de Laureate Perú.



CHRISTIAN HAEBLERLE, quien lideró el *holding* educativo durante los últimos cuatro años, dejará el cargo el 30 de junio.



AURELIA ALVARADO es la nueva CEO de Innova Schools en el Perú. Previamente, ejerció como *managing director* de La Victoria Lab, el laboratorio de innovación de Intercorp.



SAÚL CHREM asumió como presidente del directorio de Endeavor Perú. También ejerce como CEO de Xertica.ai.



MARTÍN ROMERO es el nuevo gerente general de Renzo Costa. Ha sido gerente de la División Perú de Mallplaza.



JOSÉ CARLOS AGUILAR fue anunciado como nuevo *country product head* de ASUS Perú. Venía desempeñándose como *country product manager* de la misma empresa.



JEFFREY MARTÍNEZ VEIT es el nuevo gerente central senior de Modelo Comercial de Compartamos Banco en Perú. Trabaja en filiales del Grupo Genera, dueño del banco, desde hace 10 años.

Al Suscriptor

Precisión de cargo

En la sección Movidas de la edición SE1965 se consignó que Gerardo Guzmán ha sido socio líder del área Concursal en Rubio Leguía Normand. Tras la publicación, este último estudio de abogados contactó a SEMANAeconómica para afirmar que el cargo que ejerció Guzmán fue únicamente el de socio.

SEMANAeconómica



Número SE 1966

Lima, 15 de junio del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Caní

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Aha Pino, Alessandra Szavedra U., Junior Mari

ANALISTAS / Alba Riquelme O., Jonathan Terranova V., Marisol Alvarado Bolear, Claudia Gutiérrez Cordero, Edward Alvarado, Tamara Ojeda Tamayo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cobana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean-Carlo Liacthuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Iulo Bernal Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Riva

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrer

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulario

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Maliqueo Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Brings

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmary de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Rayen, Maki Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulicic, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidallon, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Caravel y Moreyra 340-Piso 13, Lima 27, Perú

TÉLEFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica EIRL

Av. Manuel Tellería Viqueña 1615 Urb. Chacra Ríos Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-Q204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en <https://semanaeconomica.com/etica>

CAJAS DE PANDORA

La ley aprobada en primera votación por el Congreso no busca fortalecer a las cajas municipales, sino precarizar su gestión en favor de intereses políticos. Un despropósito que pone en riesgo los ahorros de millones de peruanos.

Una nueva amenaza se cierne sobre el sistema de cajas municipales de ahorro y crédito del Perú (CMAC). Esta vez proviene del Congreso, en forma de proyecto de ley y, para variar, con empaque de buenas intenciones. El pasado 22 de mayo el Pleno aprobó en primera votación un dictamen que, supuestamente, busca "fortalecer" el sistema de cajas. Pero, como ocurre con tantos otros proyectos de ley aprobados por este y anteriores parlamentos, el presunto fortalecimiento no pasa de ser una simple publicidad engañosa.

El proyecto de ley en cuestión representa, en realidad, un grave peligro para la institucionalidad de entidades financieras en las que millones de peruanos depositan su confianza y sus ahorros. Como el articulado del proyecto deja claro, lo que se busca con esta propuesta normativa es cambiar las reglas para la designación de los integrantes de los directorios de las CMAC, permitir el ingreso de otros perfiles y centralizar la designación de algunos directores en una sola organización —la Confederación Nacional de Comerciantes, CONACO— que carece de representatividad y sobre la que pesan serios cuestionamientos.

Nada de esto luce como un auténtico afán de fortalecer el sistema de cajas municipales. Como tampoco resulta sensata la propuesta de reducir el mandato de los presidentes del directorio de las cajas a apenas un año (pasible de ser renovado dos veces) o introducir nuevos escenarios de remoción para dicho cargo. De hecho, como han advertido distintos gremios y otros expertos, la aprobación de esta ley habilitaría a congresistas que han formado

parte de "comisiones especializadas" (como la Comisión de Economía) para que integren los directorios de las cajas. Detalle no menor que debería bastar para generar suspicacias y poner en entredicho la verdadera intención de este proyecto de ley.

Sin embargo, ese ni siquiera es el cuestionamiento principal. Como ha advertido un comunicado de la Superintendencia de Banca,

Seguros y AFP (SBS), la designación de los directores de las CMAC requiere el cumplimiento de estrictos estándares. No es poco lo que está en juego: nada menos que los ahorros del público. Y lo que propone el proyecto de ley es exactamente lo contrario. La iniciativa quiere precarizar la gestión de las cajas, permitir la entrada a sus directorios de personajes que no cumplan con los requisitos necesarios de capacidad técnica e idoneidad moral y convertir esos directorios en espacios susceptibles de ser capturados por la política y el clientelismo.

El sistema de cajas ciertamente necesita un fortalecimiento y la SBS —que no fue consultada durante el debate de este proyecto de ley— ha reconocido que los mecanismos para la selección y designación de sus directores pueden ser mejorados. La fórmula propuesta por el Congreso, sin embargo, está lejos de ser la ruta correcta.

El Parlamento aún está a tiempo de corregir este despropósito en la segunda votación. Esperemos que lo haga. Y, si ello no ocurre, será responsabilidad del Ejecutivo observar la ley o buscar anularla en el fuero constitucional. Millones de peruanos ahorradores merecen un tratamiento más serio de parte de sus autoridades.



Lo que se busca es convertir los directorios de las cajas municipales en espacios susceptibles de ser capturados por la política y el clientelismo

Qué Pasó



1 LUZ VERDE. Con 62 votos a favor, el Congreso otorgó el voto de confianza al Gabinete Ministerial liderado por el primer ministro Eduardo Arana. Arana expuso los principales ejes de la política del gobierno. Entre sus prioridades, destacó la lucha contra la inseguridad ciudadana, el fortalecimiento del sistema penitenciario y la meta de alcanzar un crecimiento económico de 4% este año. Además, anunció el cierre definitivo del Reimfo y una evaluación de la permanencia del Perú en el Sistema Interamericano de Derechos Humanos.

2 PAUSA. Como anticipaba el mercado, el BCR mantuvo en 4.50% la tasa de interés de referencia. Indicó que la inflación anual se mantendría en el tramo inferior del rango meta en los próximos meses, para luego ubicarse en el tramo medio (2%). Sin embargo, advirtió que la convergencia prevista de la inflación hacia su meta podría ser más lenta de lo esperado, debido al aumento de las tensiones comerciales a nivel global. Por otra parte, el déficit fiscal bajó a 2.7% del PBI en mayo, 0.2 puntos porcentuales por debajo del mes anterior.

3 REVISIÓN. Ositrán dejó sin efecto su propuesta de Tarifa Unificada de Uso de Aeropuerto (TUUA) aplicable a pasajeros en transferencia en el nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez presentada en marzo, debido a objeciones de IATA y AETA. El regulador planteó nuevas tarifas (US\$6.79 para vuelos nacionales y US\$10.74 para vuelos internacionales) y fijó un plazo de 20 días hábiles para recibir comentarios.

Además, multó a LAP con S/2.9 millones por instalar vidrios defectuosos en la nueva torre del Jorge Chávez.

4 TRANSFORMACIÓN. La Junta de Accionistas de Telefónica del Perú aprobó modificar la razón social de la compañía a Integratel Perú. Tras ello, la empresa controlada por la argentina Integra Tec anunció que aseguró garantías por US\$102 millones para participar en la licitación del espectro 5G que llevará a cabo el MTC. Entretanto, congresistas plantearon un proyecto de ley que propone nacionalizar Telefónica del Perú y crear la Empresa Nacional de Telecomunicaciones del Perú. Además, la iniciativa establece un proceso de expropiación a empresas vinculadas como PangeaCo, Telefónica Cloud Tech Perú y Telefónica Cybersecurity & Cloud Tech Perú.

5 CAMBIO. El titular del MEF, Raúl Pérez Reyes, anunció que el Ejecutivo planteará al Congreso modificar las metas fiscales de 2025 y 2026 de 2.2% a 2.5% y de 1.8% a 2%, respectivamente. Su objetivo es asegurar el cumplimiento de las reglas, tras dos años de incumplimientos. Ante las críticas, el ministro aseguró que no hay una "farrá" y que la política del gobierno es seria y prudente. Además, anunció que el Ejecutivo observará las iniciativas del Congreso que afecten las finanzas públicas. Por otro lado, la Comisión de Economía aprobó por insistencia el dictamen que reforma el sistema de Asociaciones Público-Privadas, incorporando algunas de las 21 observaciones del Ejecutivo.



Voces y Opiniones

LA COLUMNA DEL DIRECTOR

Esta columna no le gustará a mi padre

Mi padre se siente cómodo hablando conmigo de política, de negocios, de deportes. Pero no de él, de mí ni de nosotros, como decido hacerlo en estas líneas.

Diego Chirinos

Director Periodístico de SEMANAeconómica

Mi padre es un padre 'old school'. De esos que siempre dicen estar bien, aunque sea humanamente imposible estar siempre bien.



SOBRE EL AUTOR

Diego es Director Periodístico de SEMANAeconómica y Gerente de Contenidos de Perú Económico. Es MBA por el IE Business School (España), con especialización en Recursos Humanos, y comunicador y periodista de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Esta columna no le gustará a mi padre. Él no es partidario de colocarse bajo los reflectores. Por el contrario, es un gran devoto de la discreción, de estar tras bambalinas, como buen asesor que es. Pero, si me reñirá cuando estas líneas se publiquen, no sólo será por la indiscreción. Será, sobre todo, por el contenido.

Mi padre se siente cómodo hablando conmigo de política, de negocios, de deportes. No hay reunión familiar que no decante en nosotros poniendo sobre la mesa alguno de estos temas. Y, cuando digo "nosotros", pienso en qué poco hablamos de nosotros en esas conversaciones. De él, de mí y de lo que sentimos hacia el otro, como si lo diésemos por sentado.

Debo ser sincero, las pocas veces que lo hacemos, seguro terminamos discutiendo. Y siempre he solido atribuir esa tendencia a un simple "es que pensamos distinto". Pero creo saber, muy en el fondo, que somos mucho más parecidos de lo que reconozco.

A mi padre lo he visto llorar dos veces en 36 años y no creo equivocarme con los números. Las dos veces, después de darle un abrazo cuando sentí que más lo necesitaba. Porque él nunca me diría que lo necesita. Mi padre es un padre 'old school'. De esos que, cada vez que le preguntas cómo está, te va a decir "bien". Aunque sea humanamente imposible estar siempre bien.

Mi padre nunca me ha reconocido estar preocupado, estresado, cansado y, mucho menos, triste. Y, aunque probablemente haya sido un gesto de amor para no preocuparme, esto es algo que durante mucho tiempo cuestioné. Con el pasar de los años, sin embargo, aprendí y decidí entenderlo. Tratar de comprender todos los factores que lo hicieron el hombre que es fuera de las paredes de su ofici-

na, de los cócteles de negocio, de las reuniones, de las carreras de caballo. Y cuando fui papá es cuando más pude entender a mi padre. Cuando más fácil me fue dejar de juzgarlo.

Eso no significa que seamos tipos de papá similares. Creo que somos padres distintos. Ni buenos ni malos, simplemente padres diferentes, con desafíos comunes y a los que les tocaron historias tan disímiles como difíciles. De él aprendí qué hacer como padre y también, como todo hijo, aprendí qué no replicar con mis hijos.

Recuerdo, por ejemplo, las veces en las que me aseguraba que yo era libre para decidir si finalmente dejaba la ingeniería civil por el periodismo para, minutos después, enviarme reportajes en los que se decía que, por ese entonces, los ingenieros civiles eran los mejores pagados del mercado. Y también, cuando ya había consumado el cambio de carrera, recuerdo las innumerables veces en las que me advertió que quienes podían vivir del periodismo en el Perú eran contados con los dedos de la mano. Con la rebeldía y la mirada desafiante que siempre suscitaban en mí esas conversaciones, le aseguraba que yo sería uno de esos pocos.

No sé si lo hizo a propósito para curarme, para no hacérmela fácil, para darme la contra. Tampoco sé si lo hizo de forma inconsciente o, como todo padre, simplemente porque fue lo que le nació hacer. Pero no tengo dudas de que yo no hubiese construido lo poco o mucho que he logrado construir como persona y como profesional si no fuese por cómo él fue conmigo. Algo que creo nunca he podido decirle a la cara y leerá por primera vez en estas líneas.

Feliz día, Freddy. Eres un gran papá, un extraordinario abuelo y un hombre de gran corazón. Disculpa que te lo diga públicamente, porque sé que no te gustará. Si en algún momento muy lejano no estás conmigo, recuerda siempre que extrañaré mucho tus consejos. Y, quién lo diría, puede que incluso tus silencios. ■

COLUMNISTA INVITADO

El poder que ignoramos

Hoy, la discusión del país se ha reducido a quién será el próximo presidente, ignorando que la verdadera gobernabilidad estará en manos de las 60 personas que se convertirán en senadores.

Fernando Eguiluz

CEO de BBVA en Perú



SOBRE EL AUTOR

Fernando es ingeniero industrial por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (México), con un Máster en Negocios por el IPADE (México) y otro por la Universidad de Deusto (España). Tiene más de 25 años de trayectoria en diversas divisiones dentro de BBVA, como banca corporativa y de empresa e instituciones, riesgos, recuperaciones, negocio retail, desarrollo de negocios, seguros y talento y cultura en BBVA México. Desde 2015 es CEO de BBVA en Perú.

En los próximos meses, el Perú vivirá unas elecciones distintas. Por primera vez en más de tres décadas, no sólo se elegirá al presidente y a los diputados. Desde este proceso electoral, el país volverá a contar con una cámara de senadores. Un sistema bicameral que, en la teoría, permitirá mejores leyes: más deliberación, más filtros, más reflexión, más responsabilidad. Pero, en la práctica, todo dependerá de cómo funcione realmente esa bicameralidad.

El regreso del sistema bicameral, sin embargo, todavía no ha sido un tema de conversación masiva en el país. Y debería serlo, porque, aunque parezca exagerado, el Senado será el poder más influyente del Estado en el próximo lustro. Hace poco estuve en un evento con más de 400 personas —empresarios, profesionales, periodistas, líderes de opinión— y pregunté por nombres de posibles senadores. Nadie pudo siquiera darme uno.

El nuevo Senado tendrá 60 integrantes y no podrá ser disuelto por el poder ejecutivo. Le bastará con 31 votos para ratificar las leyes deliberadas por los diputados o para modificarlas o rechazarlas, sin intervención de la cámara baja. Lo que convertirá al Senado en una instancia superior de control.

El Senado tendrá la última palabra y no habrá debate posible. Una vez que este apruebe una norma, la ley podrá entrar en vigencia incluso si el Ejecutivo la observa. Así de grande será su poder.

Pero su influencia no se detiene allí. El Senado tendrá también un rol determinante en la conformación de instituciones clave para la democracia. Designará a altos funcionarios, como al Directorio del Banco Central de Reserva, al Defensor del Pueblo, a miembros del Tribunal Constitucional o al Contralor General de la República. Y, por si fuera poco, el mismo Senado podrá separarlos del cargo.

En todos estos casos, los senadores podrán actuar sin intervención alguna de la cámara de Diputados. Esto significa que decisiones de largo alcance, que afectan no sólo a la economía, sino también a la justicia, la supervisión y los contrapesos democráticos, estarán en manos de este nuevo cuerpo legislativo. Pese a ello, hoy en día la discusión pública se está enfocando casi de forma exclusiva en quién será el próximo presidente —que ciertamente importa—, ignorando que la gobernabilidad verdadera podría estar en manos de las 60 personas que se convertirán en senadores.

La elección del Senado será crucial en un contexto en el que se requiere estabilidad institucional, predictibilidad en las normas, reglas de juego claras para la inversión y un horizonte a futuro para combatir la inseguridad ciudadana e impulsar el crecimiento económico. No se trata sólo de escoger a legisladores con ideas afines. Se trata de elegir a personas con visión de país, con preparación técnica y capacidad de deliberación. Porque la calidad del Senado será proporcional a la exigencia de quienes lo elijan.

Todos coincidimos en que es urgente recuperar la confianza en nuestras autoridades, así como elegirlos responsablemente. El nuevo Senado puede ser —si así lo deciden los peruanos— una gran palanca para promover el desarrollo económico del país. Pero también puede convertirse en un nuevo espacio de polarización, si no exigimos desde ahora propuestas claras, candidaturas serias y compromiso con el futuro del Perú. La próxima elección será una prueba de madurez democrática. No la desaprovechemos. ■

El nuevo Senado será el poder más influyente del Estado durante el próximo lustro



DEALS

AUNA VA POR BANMÉDICA

La compañía de Enfoca observa con interés los negocios de Empresas Banmédica en Chile y Colombia desde el año pasado. La operación, valorizada en alrededor de US\$1,000 millones, será sumamente compleja por el interés de grandes competidores internacionales en los activos. Pero, sobre todo, por el aún alto nivel de apalancamiento de la empresa peruana.



POR ALBA ÑAUPAS

El apetito de Auna, la compañía de seguros y atención médica de propiedad del fondo de inversión Enfoca, por adquirir los activos de Empresas Banmédica —del gigante estadounidense United-Health Group (UHG)— en Colombia y Chile es firme. SEMANAeconómica pudo corroborar, a través de fuentes con conocimiento directo de las movidas de la compañía peruana en el proceso, que, tal como reportaron el diario chileno *La Tercera* y la agencia Reuters, Auna es uno de los postores que pugnan por hacerse del deal. Pero el interés no sería reciente: Auna habría avanzado en silencio desde el 2024 para empezar a cocinar a fuego lento la transacción. Ello luego de que UHG anunciara su proceso de desinversión en la región.

El cierre de la operación, sin embargo, no será sencillo. Además del interés que el proceso ha despertado entre distintas firmas de capital privado extranjeras, anticipando una puja sumamente competitiva por los activos, la última ronda de adquisiciones de Auna en México y Colombia incrementó significativamente su nivel de apalancamiento. Un aspecto clave a resolver para que los bancos le den luz verde al financiamiento de un deal de tamaño envergadura.

Apetito regional

Durante los últimos años, Auna desplegó una agresiva estrategia de expansión con el objetivo de posicionarse como uno de los principales operadores de salud de América Latina. Entre 2022 y 2023, por

ejemplo, adquirió IMAT Oncomédica en Colombia y la Organización Clínica América y Dentegra en México. Además, mucho antes de que se conociera el reciente interés por los activos de Banmédica, Auna habría puesto la mira en Chile como una plaza clave para su regionalización.

Fuentes con conocimiento directo de las decisiones del más alto nivel de Auna revelaron a esta revista que la empresa peruana habría llegado incluso a evaluar formalmente la adquisición de activos como la Clínica Las Condes y la Clínica Alemana. "Eran operaciones que encajaban con su perfil de paciente y ticket promedio", explica a esta revista una de las fuentes antes aludidas.

Tras no llegar a concretar ninguna de esas negociaciones, ahora la decisión de UHG de vender le ha abierto una ventana de oportunidad inmejorable a Auna. Y es que la adquisición de los activos de Colombia y, sobre todo, de Chile estaría perfectamente alineada con la estrategia trazada por el grupo en el último tiempo. En Chile, Empresas Banmédica controla la red de clínicas más grande del país y dos Instituciones de Salud Previsional. Mientras que en Colombia su portafolio incluye clínicas y aseguradoras.

Finiquitar la compra de los activos sería clave para que Auna consolide a nivel internacional su imagen de jugador de alcance regional

Mucho antes de conocerse el interés por los activos de Banmédica, Auna habría puesto la mira en Chile como plaza fundamental de su expansión regional

a gran escala. Una narrativa que aún no se ha reflejado plenamente en la valorización bursátil de la compañía. Auna fue listada en la Bolsa de Nueva York en marzo de 2024, con una colocación de 30 millones de acciones a US\$12 cada una, por debajo del rango previsto (US\$13-US\$15). Desde entonces, la acción cayó en más de 40% y, al cierre de esta edición, cotizaba por debajo de los US\$7. "Podría deberse a que el precio inicial reflejaba una expectativa de crecimiento muy optimista, que no necesariamente se está cumpliendo", explica el *managing partner* en Valoro Capital, Jorge Espada.

Operación de alta complejidad

Auna deberá sortear varios obstáculos, si desea cerrar la adquisición de Banmédica. El primero es lograr destacar en una carrera sumamente reñida. UHG ha recibido al menos tres ofertas más de jugadores internacionales: la firma de capital privado Acon Investments, de Washington D.C.; la firma de capital privado Patria Investments, de São Paulo; y la firma de salud sin fines de lucro Christus Health, de Texas.

El segundo desafío es alcanzar el precio que demanda UHG por la venta de sus operaciones en Chile y Colombia: al menos US\$1.000 millones. Una cifra bastante elevada para la actual situación financiera de Auna. A raíz de las más recientes adquisiciones, el ratio de apalancamiento de la empresa se elevó a 4,58x al cierre del 1T23, según los estados financieros reportados a la Bolsa de Nueva York. "Los bancos no van a financiar una nueva adquisición si no bajan ese ratio a menos de 4x", agrega otra de las fuentes antes citadas, enterada en el manejo financiero de la compañía.

Al cierre del 1T25, Auna logró reducir su ratio de apalancamiento a 3,6x. Si bien esto resolvería la traba de los bancos y le permitiría negociar con ellos, el ratio aún se mantiene por encima del objetivo de 3x autoimpuesto por la empresa de Enfoca, reflejando un nivel elevado de endeudamiento en relación con

su capacidad operativa. Hoy, la deuda neta de Auna asciende a \$3,534 millones. "Es un *deal* complicado, porque están apalancados. Y, aunque Empresas Banmédica ya no vale lo que UHG pagó años atrás, sigue siendo un *ticket* alto. Auna necesitaría más deuda para cerrar la compra", advierte el socio fundador de Capia SAFI, Carlos Rojas. De acuerdo con las fuentes con conocimiento interno de la compañía, de triunfar en las negociaciones, Auna requeriría "financiar el *deal* con 90% o incluso 100% de deuda".

El contexto financiero luce más retador a la luz del flujo de caja operativo de Auna, que cayó 31% interanual al 1T25 y redujo su capacidad para atender obligaciones sin recurrir a nueva deuda o a un refinanciamiento. Hoy, la caja disponible asciende a US\$55 millones (5% de su deuda bruta), lo que limita la flexibilidad financiera de la compañía.

Aunque parte de la deuda está estructurada bajo el esquema 'bullet' —con pagos diferidos en el tiempo—, el calendario de amortización se volvería exigente a partir de 2026 y alcanzaría un pico en el período 2029-2030. Con esta perspectiva, asumir más deuda para financiar una compra que rondaría los US\$1.000 millones luce difícil. De acuerdo con *Reuters*, Auna estaría en conversaciones con un socio financiero para poder llevar adelante la operación.

Según pudo conocer SEMANA Económica, en medio de este proceso Auna solicitó formalmente su inscripción en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) el pasado 10 de junio. La compañía ya había anunciado esta intención en 2020, pero en ese entonces el proceso se truncó. Ahora que el trámite está en curso, la aprobación podría concretarse en los próximos meses.

Estar listada en las plazas bursátiles de Nueva York y Lima —y su respectiva integración con las bolsas de Colombia y Chile— al momento de concretar el eventual *deal* de Banmédica le permitiría a Auna generar un impacto positivo en su valorización y ampliar sus fuentes de financiamiento. Un factor clave para sostener su estrategia de crecimiento orgánico e inorgánico, como explica el *Head of Equity Strategy* de LarraínVial, Luis Ramos.

Al ser consultada por esta revista, Auna se limitó a responder que su política es "no comentar sobre rumores o noticias no confirmadas. Cualquier tema relevante para comunicar al mercado se difunde exclusivamente a través de nuestros canales oficiales". ■

SISTEMA FINANCIERO

EL AÑO DE LA BANCA

Los indicadores de la banca local dan cuenta de una mejora generalizada. Los costos de fondeo son más bajos, la mora finalmente está cediendo y el buen momento macroeconómico alienta la inversión y el consumo. Las condiciones están dadas para salir a tomar riesgos otra vez.



POR MARCO ALVA P.



El sector bancario peruano viene recuperando sus niveles de utilidad y rentabilidad. Luego de un 2S24 de recuperación, el optimismo está en su más alto nivel y, con este, también asoma una renovada disposición por tomar mayores riesgos. “Estamos viendo muy buena perspectiva de crecimiento hacia finales del año. El 2025 va ser un año histórico para los resultados de la banca, en general”, advierte Fernando Eguiluz, CEO de BBVA en Perú.

Escenario favorable

Aunque a algunos jugadores les tomó varios años, las secuelas del fuerte frenazo que significó la pandemia de Covid-19 para el sector finalmente se pueden considerar superadas. En 2020, seis de los 16 bancos que operaban en el país reportaron pérdidas y algunos de ellos siguieron reportando resultados en rojo hasta el 2024. Este año, en cambio, todos estos reportan ganancias. A abril de 2025, la cifra acumulada de utilidades de los 18 bancos presentes en el Perú asciende a \$4,441 millones, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

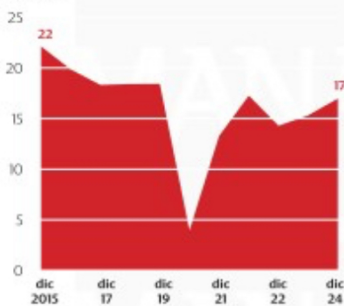
La rentabilidad patrimonial (ROE) de la banca en conjunto también reporta mejoras. Al cierre de abril de 2025, esta se ubicó en 16,98%, por encima del nivel de hace 12 meses (13,28%). “Aún no son los niveles prepandemia, que estaban por encima del 18%,

pero se están acercando”, destaca el docente de Pacífico Business School, Jorge Carrillo.

Si bien esta mejora en los indicadores financieros —más acentuada en los bancos más grandes— se alinea con el buen desempeño macroeconómico del país, el factor más determinante ha sido, sin duda, la paulatina reducción de la morosidad. Esta llegó a un máximo de 4,50% en mayo de 2024, en un contexto de desaceleración de la economía, recientes desastres climáticos y conflictividad social. A partir del 2S24, una política de mayor cautela en la entrega de créditos y mejoras en la gestión de las cobranzas permitió que esta cifra ceda, al punto que en abril de este año se ubicó en 3,66%, según la SBS.

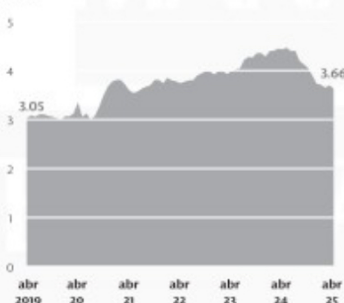
Ahora, el panorama descrito le permite a los bancos tener margen para retomar cierta agresividad en sus estrategias. En años previos, y sobre todo en 2024, la banca elevó su gasto en provisiones para protegerse ante el riesgo de impagos. “En un contexto macroeconómico más favorable, todos han comenzado a provisionar menos”, resalta el analista de Research de Inteligo SAB, Leonardo Mallqui. Los bancos, de hecho, han reducido sus provisiones en 38% respecto a abril de 2024. Un dato que, a juicio de Jaime Tarazona, ratings manager de Moody’s Local Perú, ha contribuido a sus buenos resultados actuales.

Evolución de la rentabilidad patrimonial de los bancos
ROE en %



Fuente: Asbanc

Índice de morosidad de los bancos
En %



Fuente: Asbanc

Listos para el riesgo

Hay más factores detrás de los buenos resultados que hoy exhibe la banca peruana. Uno de ellos, destacado por Moody's, es el incremento (+2.8%) en los ingresos financieros provenientes de créditos directos de la banca. Interbank, por su parte, destaca en su caso específico las mejores condiciones que encuentra en el segmento de consumo. "Durante los últimos doce meses, hemos visto una importante mejora en el costo de riesgo de las nuevas cosechas del negocio de consumo, ya que el mejor entorno macroeconómico está teniendo un impacto positivo en el comportamiento de pago de nuestros clientes", detalló el banco a esta revista, en un comunicado institucional. El crecimiento de los ingresos no financieros, asociados a los servicios vinculados a su eco-

"El 2025 va a ser un año histórico para los resultados de la banca, en general"

sistema de pagos, y el negocio de pagos y tarjetas también son destacados por el banco de IFS.

La paulatina reducción de la tasa rectora del BCR, por otro lado, ha impulsado una caída en los gastos financieros del sistema, que a abril de 2025 registraban una rebaja anualizada de 14.3%. "Eso ha beneficiado los costos asociados a obligaciones con el público, adeudos y valores en circulación", comenta Tarazona. Con ello, el costo de fondeo de los bancos también ha bajado. Ahora, las tasas de interés de los depósitos del público son menores, como señala el *head of research* de Kallpa SAB, Marco Contreras. Asimismo, ha crecido la participación en el fondeo de los depósitos transaccionales, a la vista y de ahorro, que para los bancos representan un costo menor. "Eso ha permitido optimizar el costo de fondos del banco", confirmó Interbank a esta revista.

Todo esto configura un escenario de vientos favorables, en el que los bancos están apostando, sobre todo, por sus mejores clientes. Sobre ellos están volcando lo mejor de su oferta, con préstamos a menores tasas. "Han desplegado estrategias para realizar mayores ventas cruzadas de productos financieros", explica Pilar Olaechea, *associate director* y *credit analyst* de Moody's Local Perú.

Para este 2025, se observa un mayor apetito de los bancos, con miras a mejorar su rentabilidad. "Hemos notado que hay un poco más de apetito por tomar un poco más de riesgo, hay mayor interés en incrementar los préstamos al sector *retail*", afirma Mallqui. En esa línea, Interbank resalta el impulso de los créditos por convenios e hipotecas.

Hoy, el clima del mercado es de optimismo generalizado. Los bancos esperan cerrar 2025 con niveles de ROE y utilidades por encima de los alcanzados en 2024. Incluso tomando en cuenta que podría haber una desaceleración en el 2025, conforme se acerquen las elecciones del próximo año, Contreras considera que las ganancias de los bancos cerrarían en doble dígito y, el ROE, en alrededor de 18%.

Por ahora, los primeros meses del año parecen confirmar los augurios de un 2025 de grandes resultados. "Los créditos de la banca peruana podrían crecer este año entre 2% y 5%", anticipa Tarazona. El desafío será aumentar los niveles de colocaciones y, a la par, seguir mejorando los perfiles de riesgo. ■

CONSUMO

La nueva apuesta de InRetail

El holding de Intercorp acaba de extender su apuesta multiformato a la unidad de *pharma*, con pilotos especializados en belleza y cuidado personal. Rubros en los que competirá con Aruma.

InRetail ha dado un nuevo paso en el despliegue de su estrategia multiformato. Si bien el holding de Intercorp venía consolidando esta apuesta principalmente en su unidad de *food retail* —que incluye supermercados, *cash & carry* y *discounters*—, ahora la está trasladando a su unidad de *pharma*, que involucra la operación de las cadenas Mifarma e Inkafarma. Como evidencia de la nueva apuesta, InRetail acaba de lanzar dos formatos hasta ahora inéditos de tiendas: Mifarma Prime Beauty Store e Inkantú, ambas enfocadas en las categorías de belleza y cuidado personal.

Ante las consultas de SEMANA económica, el holding de Intercorp se limitó a informar que aún no emite comunicaciones oficiales por tratarse de formatos piloto. Pero lo cierto es que la incursión en el segmento no es completamente ajena para InRetail. A través de Mifarma, la compañía venía explorando dicha línea desde el 2018 con el formato Mifarma Beauty, cuyo portafolio está compuesto en un 70% por productos de belleza y cuidado personal y en un 30% por medicamentos. Los locales ofrecen atención especializada con asesoras en belleza. Al cierre del IT25 Mifarma Beauty ya tenía

382 establecimientos, lo que representa el 16% del total de tiendas de la unidad *pharma*.

El nuevo formato Mifarma Prime Beauty Store ahora busca ofrecer una experiencia de compra más sofisticada. Su local piloto, ubicado en Surco, ofrece al consumidor marcas *premium* de belleza, zonas de autoservicio, asesores especializados y una pequeña sección de *snacks*. "Parece un intento por replicar el modelo de CVS, la cadena estadounidense que combina productos de belleza, farmacia y conveniencia. Pero aún está lejos de serlo, pues el componente de conveniencia es muy limitado", explica la socia de Branding Constante, María José Vargas Bianchi.

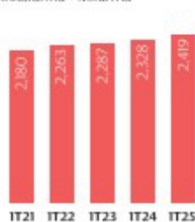
Al mismo tiempo, Inkafarma acaba de lanzar Inkantú en Pueblo Libre. Aunque también incluye productos farmacéuticos, el formato apunta a un público más masivo, con un surtido de precios más accesibles y sin autoservicio, según detalla el presidente del Gremio Peruano de la Industria Cosmética e Higiene Personal (Copecoh), Ángel Acevedo.

La apertura de estos nuevos formatos ocurre en un contexto de mayor demanda en el mercado de belleza peruano. "En los últimos trimestres, el crecimiento de la unidad *pharma* de InRetail ha estado impulsada principalmente por los productos *non pharma*", explica el *Head of Research* de Kallpa SAB, Marco Contreras.

El sector podría alcanzar los \$9,900 millones en 2025, de acuerdo con Copecoh. Y, si bien Aruma (Lindcorp) mantiene un liderazgo firme en el rubro, con más de 100 locales, el mercado aún ofrece espacio para nuevos jugadores, como advierte Dominique Rosenberg, fundadora de DBS Beauty Store, cadena chilena que ingresó este año al Perú. En este contexto, los formatos Mifarma Prime Beauty Store e Inkantú podrían escalar, respaldados por la solidez financiera de InRetail y su red de más de 2,000 farmacias. (AÑO)

"[Mifarma Prime Beauty Store] parece un intento por replicar el modelo de CVS"

Número de locales de InRetail Pharma
Inkafarma + Mifarma



Fuente: InRetail

Tiendas especializadas

Número de puntos de venta al 2024



Fuente: COPECOH

“La meta [para el 2026] es tener entre 10 a 12 tiendas”

Jonathan Day, cofundador de El Pan de la Chola, revela que la cadena de panadería obtuvo su primer financiamiento bancario para la expansión de sus locales. Para el 2026, espera duplicar la facturación del 2023.

¿Cómo ha evolucionado la facturación del Pan de la Chola en los últimos años?

Con la pandemia de Covid-19, cerramos el 2020 con un decrecimiento de casi 50% respecto a 2019. Hacia el 2022, nos recuperamos y facturamos el doble de lo del 2019. A partir de ahí, hemos crecido poco más de 20% por año. Ese mismo porcentaje es lo mínimo que esperamos crecer en 2025.

¿Qué impulso el crecimiento en el 2024?

Tuvimos un crecimiento en *same stores sales* [ventas sin considerar tiendas nuevas]. En algunos locales, el crecimiento estuvo cerca al 3% y en otros en 10%. También incursionamos en la venta corporativa.

Todavía es muy pequeña, pero ayuda. Además, nos ayudó el crecimiento a través de canales digitales. Pero el crecimiento se dio, principalmente, por la apertura de nuestra nueva tienda en El Polo.

¿Continuarán con nuevas aperturas?

En el 2023 teníamos cuatro locales y nos pusimos la meta de crecer a 10 o 12 tiendas y facturar el doble de [lo registrado] ese año. En tres o máximo cinco años. Al ritmo que vamos, la meta es lograrlo para el 2026. Además de la apertura del 2024, este año abrimos una tienda en Jirón de la Unión, y hay dos más por abrir. Tenemos uno o dos más en conversaciones.

¿Cómo financiarán esta expansión?

El crecimiento que tuvimos antes fue bastante orgánico. Nunca nos endeudamos. Las condiciones de financiamiento para las empresas pequeñas son durísimas, no veíamos sano ni saludable endeudarnos. Con este crecimiento, [fuimos a] los bancos y conseguimos un primer financiamiento.

¿De cuánto sería la inversión total?

No puedo brindar esa cifra, pero sí que nuestro porcentaje de deuda sobre *equity* normalmente ha estado en cero. Hoy estamos en un 0.25x. Lo máximo a lo que llegamos es a un ratio menor a 1x. La inversión por cada local varía entre US\$50,000 y US\$300,000. (AÑO)

SEMANA ECONÓMICA



Ley MAPE: un caballo de Troya para la ilegalidad



María Cristina Alva,
Socia del área de Minería, Recursos Naturales
y Sostenibilidad de CMS Grau

De aprobarse como está, el predictamen de la Ley MAPE podría paralizar la inversión minera formal que tanto buscamos impulsar en el país.

A sí como el caballo de Troya se convirtió en un signo de victoria para los aqueos sobre los troyanos, el Registro Nacional de la Pequeña Minería, Minería Artesanal y Minería Tradicional (Renapmat) empieza a dibujarse como una posible victoria para la ilegalidad.

Aunque el tan mentado Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) pareciera pasar a la historia, la sensación que queda es que fue utilizado como un elemento de distracción para la introducción del Renapmat, al que muchos empiezan a llamar el Reinfo 2.0. La preocupación generada por el predictamen de la Ley MAPE es real y podría rápidamente escalar y paralizar la inversión minera que buscamos mantener e incrementar en el país.

La inscripción en el Renapmat, tal como se ha planteado, constituye un procedimiento declarativo, gratuito y simplificado, que le permitiría a la pequeña minería, a la

minería artesanal y a la recién creada minería tradicional ejecutar actividades mineras con el compromiso futuro de cumplir los requisitos técnicos, ambientales, laborales y registrales hoy exigidos.

Así, el Renapmat sigue la misma lógica del Reinfo, ya que da el espacio para que los beneficiados sigan sin cumplir los requisitos, mientras exportan el mineral que extraen de concesiones que no les pertenecen. Mientras colocan infraestructura sobre un terreno sobre el que no tienen derechos y trabajan con costos extremadamente competitivos, pues aún no tienen que cumplir con la normativa laboral, ambiental ni de seguridad vigente.

Hoy, realmente no existen incentivos para continuar con un procedimiento de formalización en el país. Aquí no existe un costo asociado a la ilegalidad, pues, en estricto y desde una perspectiva legal, esta no existe.

La industria minera es neurálgica para el Perú. Pero recordemos que queremos construir una industria formal, sostenible y responsable. El Renapmat es lo opuesto. Y, por eso, espero que no se materialice. ■



TECNOLOGÍA

En la mira Flujolink

La *startup* de gestión de cobranzas es una iniciativa del Grupo Recsa cuyo objetivo es atender, principalmente, al segmento mype. Tras haber iniciado sus operaciones en el Perú y Chile, contempla expandirse a Colombia y México. (CGC)



Giovanni Medrano,
CEO



Sebastián Cajardo,
Product manager

MODELO DE NEGOCIO

Flujolink forma parte de Recsa –grupo especializado en gestión de cobranzas B2C y a corporativos–, cuya matriz es el *holding* chileno Altas Cumbres. La *startup* ofrece un CRM (*Customer Relationship Management*) de cobranza con una plataforma en la nube netamente B2B. Aunque tiene empresas grandes como clientes, está enfocada en un nuevo segmento: las pequeñas y medianas empresas.

Inversión en Flujolink

Ronda	Año	Monto (en US\$)
Fondos de la Corporación de Fomento de la Producción*	2022	100,000
Financiamiento interno	2024	300,000

Asignación actual de cobranzas (en US\$)

Perú	550,000
Chile	150,000

*Agencia de Gobierno de Chile

Fuente: Flujolink

ESCALABILIDAD

Flujolink inició operaciones comerciales en Perú y Chile hace dos meses, tras un periodo de prueba financiado por el *holding*. Tiene 60 clientes con una cartera de cobranzas de US\$700,000. Sus operaciones irán más allá de la banca y las telecomunicaciones, rubros en los que hoy se concentra el grupo Recsa. La firma atiende a sectores como industria, comercio y retail. Entre sus clientes resaltan Integratel Perú (antes Telefónica) y CIMA Inmobiliaria.

PLANES

En su primer año de operaciones, la *startup* espera alcanzar una facturación de US\$1 millón. Hacia delante, Flujolink buscará seguir expandiéndose en la región. Hoy explora pilotos en Colombia y más adelante hará lo mismo en México. “Aprovecharemos la red del grupo, que tiene presencia en más de 15 países de la región. Pero primero tenemos que consolidarnos en el Perú y Chile”, afirma su CEO, Giovanni Medrano.

AGROPECUARIO

PALTAS EN ALZA

Tras un 2024 en el que la palta fue golpeada por los rezagos de El Niño, la campaña de este año verá una recuperación de los volúmenes exportados, debido a la mayor demanda internacional.

La palta Hass, la variedad más solicitada, crecerá 30% en volumen, estima el presidente de Prohass, José Antonio Castro. En línea con ello, Agrícola Cero Prieto proyecta exportar 40,000 toneladas este año, muy por encima de las 28,000 de la campaña anterior, afirma su CEO, Percy Muelle. Una mayor oferta ajustará los precios a la baja – han disminuido 5%– pero las expectativas se mantienen positivas.

Europa sigue siendo el principal destino, con Países Bajos y España como los mercados más destacados. EE.UU., por otro lado, es el mayor consumidor mundial de palta Hass, cuyo principal proveedor es México, hoy exento de aranceles por la administración del presidente Donald Trump.

Pese a esta ventaja, Perú logrará mantener su presencia en dicho mercado. “Salimos [a exportar] cuando México no está en campaña principal, lo que genera que no tengan la misma cantidad de fruta disponible”, explica Muelle. Además, el cultivo peruano es valorado por su calidad. “Algunos supermercados indicaron que asumirán parte de los aranceles. Al final, es oferta y demanda. Hay que seguir trabajando en la calidad”, explica el gerente general de Fruchincha, Francisco Camino.

Un nuevo mercado que permitirá diversificar es Tailandia, aunque la entrada a Asia será lenta, pues la distancia complica mantener fresca la fruta, acota el CEO de Fluctuante, David Sandoval. El que sí ha ganado posicionamiento como destino de exportación en volumen es Chile. Hoy, es el tercero en importancia, por su cercanía. “Es muy estratégico. Debemos perfeccionarlo”, afirma Castro. (CGC)

LLUVIA DE DÓLARES

El fuerte ingreso de dólares al país ha impulsado el nivel de liquidez en moneda extranjera de la banca a máximos históricos. Esta abundancia de dólares representa un escudo para el sistema financiero ante eventuales salidas de capital, pero también tiene un impacto sobre las tasas de interés de los depósitos y los créditos en la moneda estadounidense.

Desde el 2524, el crecimiento de la liquidez en dólares ganó dinamismo y alcanzó en marzo de este año los US\$21.600 millones, según el reporte de Estabilidad Financiera del BCR.

Este nivel récord se explica por la compra de dólares de la banca a empresas exportadoras –en un contexto de superávit de la balanza comercial–, a las

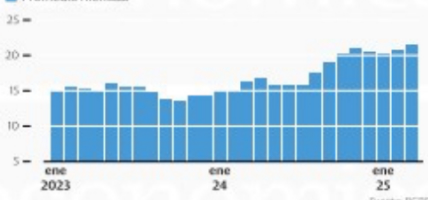
AFP –que vendieron parte de su cartera en el exterior para atender los retiros de los fondos de pensiones– y a inversionistas extranjeros, que requerían soles para incrementar su tenencia de bonos soberanos peruanos.

La mayor liquidez en dólares se está reflejando en las tasas de interés que pagan los bancos por los depósitos en esa moneda. “Esas tasas ya se han reducido y deberían mantenerse bajas”, estima Javier Swayne gerente de Finanzas del Banco Bci Perú. De acuerdo con datos de la SBS, la tasa promedio para depósitos a plazo en dólares pasó de 4,70% a fines de junio de 2024 a 3,40% a la fecha.

También hay un impacto en el costo del financiamiento en dólares que ofrece la banca al segmento corporativo. “Estamos viendo créditos a empresas, sobre todo para capital de trabajo, que están saliendo a tasas de interés bas-

Liquidez inicial en moneda extranjera del sistema bancario (en miles de millones de US\$)

■ Promedio mensual



Fuente: BCRP

Las tasas de los depósitos en dólares ya se han reducido

tante favorables”, apunta Swayne. Sin embargo, aún no hay una demanda muy fuerte por préstamos en dólares para invertir, es decir, de largo plazo, acota Marco Ortiz, profesor de Economía de la Universidad del Pacífico.

Pero, además, los bancos están recurriendo en menor medida a los préstamos de entidades financieras del exterior, debido a esa mayor afluencia

de dólares, dice Ortiz. “Claramente, el uso de líneas con bancos del exterior se ha reducido”, confirma Swayne.

Ortiz considera que en la actual coyuntura es razonable que los bancos se mantengan liquidados en moneda extranjera. “Quizá lo necesiten en el corto plazo, bien porque hay un repunte de la inversión, por un tema de riesgo electoral local o por una mayor volatilidad global”, argumenta. (MAP)

BONOS PERUANOS

NECESARIO RESPIRO

En su reciente salida al mercado de deuda, el Perú logró colocar un bono en soles con vencimiento en 2035. La operación permitió canjear y recomprar bonos con vencimientos entre 2026 y 2031 por \$13.300 millones, lo que supone un alivio frente a amortizaciones futuras. “Era una transacción esperada, que quizá se ha dilatado por los vaivenes comerciales”, resume el mana-

ging director de Renta Fija de Credicorp Capital, Víctor Díaz.

En un contexto en el que el mercado de renta fija está bajo presión y los yields de los bonos del tesoro de EE.UU. están al alza, la colocación peruana tuvo un rendimiento por encima del nivel del mercado. Antes del anuncio, el 5 de junio, el rendimiento de los papeles peruanos en soles a esos plazos estaba en 6,4%. Tras la noticia, saltó a 6,6% y la emisión, finalmente, se hizo a 6,9%, lo que marca una prima adicional de riesgo. La tasa de la puja salió más alta. El mercado estuvo negociando con cierto descuento respecto a lo que debería ser. Las subastas

primarias tienen más peso que el mercado secundario”, apunta Mario Guerrero, gerente de Estrategia de Inversiones de Scotia Wealth Management.

Para Díaz, el mercado “se ajustó un poco” con la emisión. “Hay una prima ahí, pero es algo que puede pasar en las emisiones nuevas”, matiza. La cobertura de demanda, que fue 13 veces la oferta, estuvo en línea con la actitud cautelosa que domina ahora mismo los mercados globales de deuda. “Siempre es positivo tener exceso de demanda. Hay cautela en la toma de este tipo de activos”, comenta Díaz.

De cara a próximas emisiones, la operación genera algunas dudas. Para Alfredo Thorne, exministro de Economía y Finanzas, ni la demanda ni la tasa obtenida han sido tan

“Era una transacción esperada, quizás se ha dilatado por los vaivenes comerciales”

positivas como se esperaba para una emisión que, posiblemente, sirva como referencia cuando aparezca la necesidad de

salir nuevamente al mercado para financiar el déficit fiscal que se viene acumulando. En su opinión, era esperable que la emisión se diera con tasas más altas a las del mercado, no sólo por el estrés del mercado de bonos en EE.UU., sino por los riesgos políticos locales. “No es una brecha importante [en las tasas], pero sí es una tendencia. Da la impresión que es un paso intermedio para salir a financiar los déficits. Ahí es donde los inversionistas verán toda la oferta de bonos que saldrán al mercado. Posiblemente habría una tasa incluso más alta de la que ha salido ahora”, finaliza el exministro. (JTV)



INMOBILIARIO

DATA CENTERS EN AUGE

El mercado de data centers en Perú atraviesa un punto de inflexión. Aunque se registró un récord en la adquisición de terrenos para nuevos desarrollos entre 2019 y 2024 (ver gráfico), el boom de la inteligencia artificial (IA), los crecientes estándares de ciberseguridad y la transformación digital de las empresas e instituciones públicas están poniendo presión sobre la infraestructura disponible.

"Hoy el mercado es de mucha demanda, pero de poca oferta", advierte el gerente general de Ctd Perú, Sergio Mávila.

Los primeros data centers en Perú nacieron a inicios del 2000 en Lima. Cinion Technologies, por ejemplo, abrió su primer centro en Surco, que ya tuvo dos ampliaciones. "Más nos demoramos en anunciar las ampliaciones que en venderlas", comenta el Data Center Business Manager de la empresa, Juan José Calderón.

Win Empresas también optó por un desarrollo dentro de la urbe. Actualmente, la firma opera cinco centros en Tacna, Arequipa, San Isidro y La Victoria. "Estamos ejecutando una inversión de US\$30 millones en un sexto centro en La Molina", resalta su vicepresidente de operaciones, Augusto Cuadros.

El auge de la IA, sin embargo, está transformando el panorama de los centros de datos, exigiendo mayores niveles

de energía y empujando su desarrollo hacia las periferias. Lurin se ha consolidado como el nuevo clúster para data centers de gran escala por su disponibilidad de terrenos amplios, zonificación industrial y acceso a energía de media y alta tensión. "Necesitamos más metraje por el volumen de equipos de soporte para alta demanda energética. Eso solo se consigue fuera de la ciudad", explica Calderón, de Cinion. De hecho, el segundo data center de la firma —en construcción en Macropolis— tiene capacidad energética de hasta 20 MW.

Los costos operativos también explican el movimiento de los centros hacia los parques industriales. Fuera de los parques, las tarifas pueden subir hasta US\$200 el m², explica el jefe de Estudios e Investigación de Binswanger Perú, Mariano Ruiz.

El precio del metro cuadrado cobra mayor relevancia en proyectos de gran escala, como el segundo data center de Ctd Perú, ubicado en Lurin, que será 10 veces más grande que su primer centro en Surco.

Claro Empresas también se ha sumado a la tendencia con un nuevo centro en Villa El Salvador. El proyecto —ubicado dentro de su complejo tecnológico de 35.000 m²— está en su primera fase. "Contamos con una subestación eléctrica propia que garantiza continuidad energética", detalla el director de Mercado Corporativo de Claro Perú, Mariano Orihuela. (EAA)

Principales data centers registrados en el mercado peruano entre 2019 y 2024

Empresa	Ubicación	M²	Estado del proyecto
Telmark	Lurin (Macropolis)	1,479	Operativo
Ctd Perú	Lurin (Macropolis)	10,000	Primera fase
Cinion	Lurin (Macropolis)	28,000	Implementado
Odata	Lurin (Almendra)	42,691	Banco de terreno
Claro Empresas	Villa El Salvador (Telégrafo Claro)	35,000	Primera fase
Win Empresas	La Molina	1,400	En implementación

Fuente: Binswanger Perú y medios de comunicación

INFRAESTRUCTURA

"Traeremos hoteles modulares al Perú"

Fabio Martins, gerente comercial de Promet Perú, revela detalles sobre la nueva línea de negocio que implementará la firma especializada en construcciones modulares y la inclusión de nuevos sectores a su cartera de clientes.

El grupo chileno Cintac adquirió Promet en 2020 y, adicionalmente, realizó un aumento de capital por US\$80 millones. ¿En qué se ha invertido ese dinero?

Cintac es una compañía holding, filial de la multinacional siderúrgica CAP. El incremento [de capital] ha sido de US\$88 millones para Chile y Perú. En Perú hemos invertido US\$12 millones en nuestra planta ubicada en La Chutana, de 18.000 m², para ampliar las líneas de producción y fabricar más módulos, aumentar el área de almacén y modernizar algunos procesos con nuevos equipos.

¿Cuántos m² pueden producir al mes con esa inversión?

En el máximo de capacidad, Promet producía cerca de 1.200 m² [de construcciones modulares]. Con las mejoras en la planta podemos producir más del doble, hasta 3.000 m², lo que representa alrededor de 200 módulos de tamaño estándar al mes.

¿Con qué clientes trabaja Promet?

Tradicionalmente hemos construido campamentos [modulares] para la gran minería, pero estamos expandiéndonos a otros sectores. De hecho, nuestros últimos dos clientes son Pluspetrol y Statkraft. Para este último, estamos construyendo una minicuidad [modular] en su proyecto [de energía solar] Lupi, con alojamientos, plantas de tratamiento de aguas, comedores, oficinas, sala de interacción y gimnasio.

¿Qué nuevas líneas de negocio planean implementar?

Traeremos hoteles modulares industriales a Perú, un segmento en el que somos líderes en Chile. Allí operamos con dos formatos: hoteles instalados dentro de la operación minera, que también podemos administrar, y hoteles propios fuera de la operación por el periodo de tiempo que dura el proyecto. Este concepto permite implementar infraestructura en hasta 50% menos tiempo y reducir costos logísticos y administrativos en hasta 30%.

¿Traerán también el modelo de viviendas modulares que aplican en Chile?

Hemos recibido la homologación de nuestra planta en Chile para fabricar viviendas sociales modulares para el Estado chileno. Una vivienda de este tipo es entre 40% y 60% más barata que una de concreto. Además, podemos producir varias de ellas en 21 días. En el Perú, ya hemos participado de mesas técnicas con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para replicar este modelo. (EAA)



CINTAC/COMERCIO

BOLSA DE VALORES DE LIMA

Rally con techo

La BVL se acerca a sus niveles máximos previstos para este año. En lo que resta del 2025, el crecimiento sería más acotado y desafiante.

Aunque hasta ahora haya sido respaldado por fundamentos sólidos, el rally de la Bolsa de Valores de Lima empezaría a dar signos de agotamiento. En lo que va de 2025, el Índice Selectivo acumula una ganancia superior al 10%, con la cual se aproxima a los niveles objetivo de algunas casas de bolsa para el año. "El target está en torno a 880 puntos en los siguientes 12 meses para el Índice Selectivo [hoy en 869 puntos], bastante cerca del nivel actual. El margen de *upside* es acotado. La atención estará puesta en cómo lograr expandir utilidades en un escenario desafiante desde el lado macroeconómico", advierte el *head of Equity Strategy* de LarraínVial SAB, Luis Ramos.

Por estos días, los analistas también temen que los coletazos de la guerra comercial finalmente alcancen a la BVL. Y es que, pese a la renovada tregua entre EE.UU. y China, su tarifa arancelaria quedó en 59%, por encima del promedio de 20% del 2024. "Si bien no es el 145% que comenté, es lo suficientemente relevante como para afectar al comercio y al mercado local. Los mercados emergentes van a sufrir más que los desarrollados", anticipa Ramos.

Así las cosas, sólo en un escenario optimista la BVL podría moverse más allá de los niveles actuales de 32.500 puntos. "El mercado ya interiorizó el escenario actual. El S&P 500 ronda sus máximos históricos y el Índice General de la BVL ya los ha superado. Debería continuar alrededor de esos niveles", estima el jefe

de Negociación en Grupo Coril, Luis Piñón.

El fin de las treguas arancelarias, en julio, concentra la atención de los mercados. Pero, aun cuando los aranceles se mantengan sin cambios, tampoco habría mayor potencial de *upside*. Según Piñón, papeles clave para el desempeño de la BVL, como Buenaventura y Alicorp, ya alcanzaron sus *targets* para este año y ahora se encuentran en revisión. "El año viene bien. Pero hacia adelante, además del entorno global, el contexto electoral del 2026 podría dar un respiro a eso. Sobre todo, si se materializan los picos del escenario optimista", recalca Ramos.

Hoy, la principal ancla del rendimiento de los índices de la BVL es el incremento de los dividendos. Es en este factor que se apoyan las proyecciones más optimistas sobre el mercado local. Al respecto, César Huiman, Senior Research analyst de Renta4 SAB, destaca que el crecimiento de las utilidades en lo que va del año es de 20.7%. Algo que se ha reflejado en el Índice Selectivo. "Este rally ha estado sustentado en fundamentos reales y en que hay optimismo sobre la salud financiera en los próximos 12 meses. Las revisiones al alza en el *Earnings Per Share* (EPS) han contribuido en más del 80% en el desempeño del índice", explica. En esta línea, también destaca los movimientos de Credicorp (BAP) e Intercorp Financial Services (IFS) (en torno a 20%) y de Buenaventura (por encima de 30%). Así, el selectivo podría mantener el impulso hacia un target de 910

Hoy, el principal impulso al rendimiento de los índices lo da el alza de los dividendos

Bolsa de Lima durante la guerra comercial, primer gobierno de Trump* (ene 2018-100)



*Se tomó el nivel como punto de referencia por ser el inicio de la guerra comercial EE.UU.-China

Fuente: BCR

Bolsa de Lima durante la guerra comercial, actual gobierno de Trump (ene 2025-100)



Fuente: BCR

puntos.

Para lo que resta de 2025, la actitud general de los inversionistas será más cautelosa y estaría alineada, principalmente, con el desempeño macro. "Nuestras proyecciones de crecimiento para el Perú de cara al 2026 están en 2.2%, muy por debajo de otras", finaliza Ramos. (JTV)

MERCADOS GLOBALES

TENSIÓN SIN DESBORDE

Los mercados globales reaccionaron con cautela ante la escalada bélica en Medio Oriente. El ataque de Israel a Irán, el pasado jueves 12, activó una oleada de ventas, expectativas y compras de refugios en los mercados bursátiles globales el viernes 13, pero sin que esto constituya un movimiento dramático, al menos de momento. "En general, el conflicto en Medio Oriente no es algo nuevo, y eso explica que el impacto en los mercados accionarios haya sido limitado", apunta Alonso Choquecota, gerente general de Inviu.

El impacto en los mercados accionarios ha sido limitado

Las acciones estadounidenses, europeas y asiáticas fueron afectadas, pero las pérdidas se fueron moderando, mientras la atención se dirigía hacia el petróleo, que se convirtió en el principal termómetro del conflicto. El Brent llegó a los US\$78 por barril en su punto más alto y el WTI superó los US\$76 por el temor a un posible cierre del estrecho de Ormuz, por donde transita una cuarta parte del petróleo marítimo mundial. Al mismo tiempo, empresas grandes en el transporte del commodity, como Frontline, ya comenzaron a rechazar contratos para operar en el Golfo Pérsico. "Por el momento, el merca-

do incorpora una prima de riesgo", afirma Silvana Caro, analista de Estrategia y Análisis de Inteligencia.

Sin embargo, como ocurrió con las acciones, el impacto en el petróleo se moderó. Para Luis Eduardo Falen, profesor de Economía en la Universidad del Pacífico, los precios no deberían repuntar. "EE.UU. tiene la capacidad de reabrir el estrecho si es necesario, o recurrir a su reserva estratégica como sucedió con la invasión de Rusia. La Opep+, aunque ha venido desmontando sus recortes, tiene una capacidad ociosa que podría activarse", agrega.

El oro, por su parte, ratificó su carácter de refugio y escaló otra vez a zona de récord. El dólar se fortaleció, pero

el rendimiento de los bonos del Tesoro de EE.UU., en vez de caer, subió. Esto sugiere que el mercado teme que un petróleo más caro interfiera con la tendencia de la Fed a reducir su tasa. Por su parte, el índice VIX, el "termómetro del miedo" de Wall Street, subió y tocó los 22 puntos, sin que ello refleje pánico. La percepción del mercado es que el conflicto, aunque grave, no escalará, pese a que Israel ha advertido que las operaciones podrían extenderse por semanas. "El mercado podría iniciar a la baja el lunes, pero si hay señales de negociación durante el fin de semana, debería repuntar", concluye Choquecota. (UTV)

Reacción de los mercados tras el ataque de Israel a Irán*

Variación % respecto a su valor de cierre del jueves 12 de junio

Activo	Var (%)
DJIA	-1.79
Nasdaq Composite	-1.3
S&P 500	-1.13
Futuro WTI	8.08
Índice del dólar (DXY)	0.27

* Los datos de bolsa son de cierre de mercado del 13 de junio del 2023. Datos del futuro del crudo y del índice DXY fueron recogidos a las 15:30 hora Perú.

Fuente: Bloomberg

MERCADO DE VALORES

"Nuestro foco estará en el asesor de inversiones"

Alberto Burs, vicepresidente de *offshore* en Inviu, detalla la estrategia que desplegará la nueva casa de bolsa en el Perú. Llegaría a los US\$100 millones en operaciones este año.

Hace 10 años no se licenciaba a una casa de bolsa [en el Perú].

¿Cuánto duró el proceso?

La SMV trabajó con celeridad y en nueve meses obtuvimos la autorización para operar como Sociedad Agente de Bolsa (SAB). Inviu es una empresa de servicios financieros nacida en Argentina e integrada por expertos en tecnología, en mercados de capitales y en estrategia. El principal accionista es el grupo financiero Galicia, el más grande del país.

¿Qué animó a Inviu a desembarcar?

A diferencia del resto de la región, encontramos que el Perú es un país con una macroeconomía estable y que tiene un banco central independiente y muy profesional. Eso para nosotros es fundamental, porque nos permite planificar a largo plazo. La integración de las bolsas [de Perú, Chile y Colombia] también generará oportunidades.

¿Cuál es la oferta diferenciadora que trae Inviu?

Hay dos características que nos diferencian. Somos un negocio B2B y todo lo que hacemos apunta a hacer más eficiente el trabajo del asesor de inversiones, proveer de herramientas y soluciones para un mejor servicio de los inversionistas. Lo otro es la tecnología: tenemos una plataforma dinámica que integra alternativas de inversión y bancos de inversión custodios.

¿A qué asesores de inversión apuntan?

A todas las personas que trabajen en un *multifamily office*, en un banco, en una SAB o a los que estén interesados en brindar asesoría financiera. Nuestro foco estará en el asesor de inversiones.

¿Qué productos ofrecerá Inviu?

Renta variable, renta fija, fondos mutuos, FX, ETF, participación en colocaciones primarias y todo lo que se pueda custodiar en la BVL. Nuestro espíritu es de arquitectura abierta.

¿Cuáles son las metas para este año?

A nivel de compañía, queremos duplicar los activos bajo administración y abrir una oficina en Chile o en Colombia. Aún no lo decidimos. En el Perú la meta es alcanzar un volumen de operaciones de US\$100 millones. (MAP)





Gideon Rachman

Lo que Musk puede aprender de Jack Ma y Mijaíl Jodorkovski

En una lucha de poder entre un líder nacional y un multimillonario, el político siempre sale ganando.

Tom Wolfe acuñó el término “amos del universo” como descripción irónica de los operadores de Wall Street. Elon Musk se ha tomado la idea literalmente. Tiene la esperanza de colonizar Marte.

Pero Musk ha puesto los pies en la tierra, tras caer en un bache. Luego de su desavenencia con Donald Trump, el hombre más rico del mundo ha descubierto que ni siquiera es el amo de Washington. Y mucho menos del universo.

La caída de Musk forma parte de un patrón global. Décadas de globalización han creado oligarcas inmensamente ricos en todo el mundo. Sin embargo, cuando el poder del dinero y el poder político chocan, sólo hay una apuesta que hacer. El poder político siempre sale ganando. En países tan diferentes como Rusia, China, Arabia Saudita —y ahora EE.UU.—, a los oligarcas que han desarrollado ambiciones políticas independientes se les ha recordado a la fuerza dónde yace el poder real.

El triunfo de la política sobre el dinero puede sorprender tanto a los marxistas como a los capitalistas demasiado confiados, que creen que los políticos siempre seguirán el ritmo de los superricos. Pero, como observó Mao, el poder fluye del cañón del arma. En última instancia, el control que ejercen los órganos del Estado

—el ejército, la fiscalía, las autoridades fiscales— sigue contando más que los miles de millones en el banco.

Por supuesto, los políticos necesitan dinero; sobre todo, para ascender. Las elecciones son caras, al igual que la política clientelar de un Estado autoritario.

**¿Expropiación?
¿Exilio? Todo
suena muy poco
estadounidense.
Pero este es el
EE.UU. de Trump.
Nunca digas
nunca.**

El respaldo financiero de Musk ayudó a Trump a ganar las elecciones presidenciales de 2024. El ascenso de Vladimir Putin a la cúspide del poder en Rusia fue facilitado por algunos de los hombres más ricos del país, que esperaban que fuera

el guardián de las enormes fortunas que habían amasado en la década de 1990. Pero, una vez instalado firmemente en el Kremlin, Putin les demostró a los oligarcas quién mandaba. Cuando Mijaíl Jodorkovski, entonces el hombre más rico de Rusia, empezó a convertirse en una fuerza política independiente, Putin lo mandó a arrestar. Jodorkovski cumplió 10 años de prisión. Borís Berezovski, que también había amasado una gran fortuna en los años de Yeltsin, se vio obligado a exiliarse y murió en circunstancias misteriosas.

Jack Ma, el entonces hombre más rico de China, salió comparativamente bien parado. Evidentemente, el presidente Xi Jinping consideró un desafío el alto perfil de Ma y sus opiniones, a veces francas. Después de que Ma pronunció un discurso en 2020 en el que criticó a los organismos reguladores financieros, se suspendió la oferta de acciones de su Ant Group y Ma prácticamente desapareció de la vista pública. El partido comunista chino había puesto en su sitio al capitalista más destacado del país.

Ma evitó la cárcel y ha empezado a hacer apariciones públicas de nuevo. Pero Jimmy Lai, magnate de los medios de comunicación de Hong Kong que apoyó el movimiento prodemocrático del te-

SEMANA SALVADORA

ritorio, cumple actualmente una larga condena de prisión.

En Arabia Saudita, el príncipe heredero Mohamed bin Salmán, un hombre muy admirado por Trump, también demostró que puede meter en cintura a los hombres más ricos de su reino. Encerró a decenas de ricos empresarios en el Ritz-Carlton de Riad en 2017, aparentemente en una purga anticorrupción. Entre ellos se encontraba el príncipe Waleed bin Talal, el inversionista más famoso del reino. El episodio envió un mensaje de poder despiadado que nunca se ha olvidado.

La mejor manera de que un multimillonario se aísle de los caprichos del líder de un país es convertirse en el líder. Ese fue el camino que siguió el difunto Silvio Berlusconi, un polémico magnate que fundó su propio partido político y fue primer ministro de Italia durante tres mandatos. Bidzina Ivanishvili, multimillonario que llegó a primer ministro de Georgia, siguió un camino similar. El propio Trump utilizó su riqueza para financiar su entrada en política.

Sin embargo, pocos oligarcas hacen la transición. Y los que operan al margen deben andar con cuidado. Para conservar su riqueza y su libertad, deben comprender los límites. En India, la fabulosamente rica familia Ambani mantiene



estrechos vínculos con Narendra Modi, primer ministro del país. Pero nunca han intentado desafiar su liderazgo.

Carlos Slim, el hombre más rico de México, se ha mantenido cercano a una serie de presidentes mexicanos, aunque rara vez ha expresado opiniones políticas. La estudiada neutralidad de Slim le ha permitido mantener su influencia independientemente de la administración en el poder. Incluso trabajó con el presidente izquierdista Andrés Manuel López Obrador, colaborando en importantes proyectos de infraestructuras.

Muchos estadounidenses rechazarían la idea de que la relación entre dinero y poder en su país pueda compararse con cómo se hacen las cosas en China, Rusia, Arabia Saudita o México. Al fin y al cabo, EE.UU. es una veterana democracia arraigada con derechos de propiedad bien

establecidos. La idea de que el presidente pueda utilizar la ley para ejercer una venganza contra el hombre más rico del país sigue sonando un poco chocante. Pero el presidente ya ha dicho que Musk podría perder contratos federales y le ha advertido de "consecuencias muy graves" si apoya a los demócratas.

Algunos de los seguidores más fervientes de Trump quieren ir mucho más lejos. Steve Bannon ha sugerido nacionalizar la compañía SpaceX de Musk, que desempeña un papel crucial en los programas espaciales federales. También ha instado a Trump a investigar la situación migratoria de Musk con vistas a deportarlo.

¿Expropiación? ¿Exilio? Todo suena muy poco estadounidense. Pero este es el EE.UU. de Trump. Nunca digas nunca. **FT**

SOSTENIBILIDAD

Estándares sin ruta clara

Mientras los pares regionales avanzan de forma acelerada, la esperada llegada de las exigencias normativas sobre reportería en materia ESG sigue siendo incierta en el Perú.

La aplicación de políticas de sostenibilidad en Latinoamérica se alinea cada vez más con los estándares de reportería internacionales; es decir, con las pautas establecidas para que las empresas documenten y difundan sus avances en iniciativas ESG. Estos estándares generan un *benchmark* y buscan darle a los inversionistas una visión aterrizada de los riesgos y oportunidades de una organización en materia de sostenibilidad. Pero, aunque hoy las normas NIIF S1 y NIIF S2 vienen incrementando aceleradamente su presencia en la región (ver gráfico), en el Perú los reguladores aún no consolidan una ruta clara sobre cómo proceder con la implementación de dichos estándares.

Por ejemplo, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) publicó en septiembre de 2024 el documento "Cambio Climático y Finanzas Sostenibles: Visión de la SBS", en el que señaló que "a partir del 2025 se iniciará la incorporación de los factores ASG (ambiental, social y de gobernanza) y el riesgo climático en la normativa de los sistemas supervisados". Pero, ante la consulta de esta revista, la SBS respondió ahora que "no está prevista la prepublicación de normas relacionadas con factores ASG en 2025. [...] Nuestro trabajo está enfocado en generar las condiciones necesarias para tomar decisiones informadas".

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV),

por su parte, tiene en los planes crear un marco regulatorio para las NIIF. Sin embargo, esto aún tomará tiempo. "Este año tenemos que cerrar internamente esos pasos. Y, de ser necesario, incorporarlos en la agenda temprana [del 2026]", afirma el superintendente adjunto de Investigación, Desarrollo e Innovación de la SMV, Daniel García López.

Esta falta de claridad sobre los plazos en los que se exigirá la aplicación de dichos estándares responde, en gran medida, a las realidades disímiles de las empresas locales en materia ESG. "De qué sirve [avanzar] aceleradamente con una normativa de evaluación cuando las empresas todavía no están a un nivel de madurez que les permita transparentar esa gestión", cuestiona la gerente senior de Servicios de Sostenibilidad y Cambio Climático de EY,

Nadia Malpartida. Y es que la adecuación a estos estándares va mucho más allá de ajustar lineamientos internos: implica la transformación de procesos, de flujos de información, del *mindset* organizacional y, en ciertos casos, incluso de infraestructura tecnológica.

"¿Cómo me preparo? Identificando impactos que genero en grupos de interés y los riesgos y oportunidades financieras de la sostenibilidad. Eso es lo primero", remarca la directora ejecutiva de la consultora Avanza Sostenible, Cecilia Rizo Patrón.

Por lo pronto, este prolongado período de preparación por parte de los reguladores constituye una oportunidad para que las empresas apliquen las NIIF antes de que sea obligatorio. "Adoptar estos estándares tempranamente nos ha permitido tomar decisiones más informadas, con mayor trazabilidad y visión de largo plazo", cuenta la directora de Sostenibilidad y Reputación de Gáldida, Luciana Caravedo. (MAB)

"Las empresas peruanas no están a un nivel de madurez para transparentar su gestión ESG"

Los términos clave



Divulgación de estándares internacionales en Latinoamérica

Fecha prevista para la adopción obligatoria del ISSB

